


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования «Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.»

Профессионально-педагогический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Директор
Профессионально-педагогического
колледжа СГТУ имени Гагарина Ю.А.
Т.И. Кузнецова



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения аттестации по дисциплине
ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ
специальность
23.02.04 ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНЫХ, СТРОИТЕЛЬНЫХ, ДОРОЖНЫХ
МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Рассмотрено на заседании цикловой методической
комиссии Технических специальностей
Председатель ЦМК  Е.Э. Воеводина

Саратов 2024

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) разработан на основе рабочей программы дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) по специальности 23.02.04 Техническая эксплуатация подъемно-транспортных, строительных, дорожных машин и оборудования (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 января 2018г., № 45.

Разработчик: Попова Э. А.- преподаватель ППК СГТУ имени Гагарина Ю.А.

1. Паспорт фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

1.1 Цели и задачи промежуточной аттестации

Целью промежуточной аттестации является проверка и оценка уровня освоения обучающимися предметных результатов и сформированности общих компетенций ОГСЭ.03 Психология общения

Главной задачей промежуточной аттестации обучающихся является установление соответствия результата освоения знаний и умений, сформированности общих и профессиональных компетенций требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 23.02.04 Техническая эксплуатация подъемно-транспортных, строительных, дорожных машин и оборудования (по отраслям).

Общие компетенции, включающие в себя способность:

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

В рамках программы учебной дисциплины «Психология общения» обучающиеся осваивают умения и знания

Таблица 1

Код ОК	Умения	Знания
ОК 03-05	<ul style="list-style-type: none">- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	<ul style="list-style-type: none">– взаимосвязь общения и деятельности;- цели, функции, виды и уровни общения;– роли и ролевые ожидания в общении;– виды социальных взаимодействий;– механизмы взаимопонимания в общении;– техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;– этические принципы общения;– источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов <p>Вариативная часть :</p> <ul style="list-style-type: none">- средства общения: вербальные и невербальные

1.2. Форма промежуточной аттестации

- дифференцированный зачет.

1.3. Система оценивания результатов выполнения заданий

Оценивание результатов выполнения заданий промежуточной аттестации осуществляется на основе следующих принципов:

достоверности оценки – оценивается уровень сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций, продемонстрированных обучающимися в ходе выполнения задания;

адекватности оценки – оценка выполнения заданий должна проводиться в отношении тех компетенций, которые необходимы для эффективного выполнения задания;

надежности оценки – система оценивания выполнения заданий должна обладать высокой степенью устойчивости при неоднократных оценках уровня сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций обучающихся;

комплексности оценки – система оценивания выполнения заданий должна позволять интегративно оценивать общие и профессиональные компетенции обучающихся;

объективности оценки – оценка выполнения конкурсных заданий должна быть независимой от особенностей профессиональной ориентации или предпочтений преподавателей, осуществляющих контроль или аттестацию.

При выполнении процедур оценки заданий используются следующие основные методы:

- метод расчета первичных баллов;
- метод расчета сводных баллов.

Результаты выполнения заданий оцениваются в соответствии с разработанными критериями оценки.

Используется пяти бальная шкала для оценивания результатов обучения.

Перевод пяти бальной шкалы учета результатов в пяти бальную оценочную шкалу:

Оценка	Количество баллов, набранных за выполнение теоретического и практического задания, средний балл по итогам аттестации
Оценка 5 «отлично»	4,6-5
Оценка 4 «хорошо»	3,6-4,5
Оценка 3 «удовлетворительно»	3-3,5
Оценка 2 «неудовлетворительно»	≤ 2,9

1.4. Материально-техническое обеспечение для проведения промежуточной аттестации

Аттестация проводится в учебном кабинете Математики

1.5. Учебно-методическое и информационное обеспечение для проведения контроля

Основные учебные издания

1. Аминов, И.И. Психология общения: учебник / Аминов И.И. — Москва : КноРус, 2020. — 256 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07626-2. — URL: <https://book.ru/book/934015>

2. Кузнецова, М. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / М. А. Кузнецова. — 2-е изд. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2024. — 167 с. — ISBN 978-5-93916-811-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/138210>

Дополнительные учебные издания

3. Виговская, М. Е. Психология делового общения : учебное пособие для СПО / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич, В. О. Корионова. — 3-е изд. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 96 с. — ISBN 978-5-4488-1948-3, 978-5-4497-2843-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/138329>

4. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-2260-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/143686>

Интернет-ресурсы

5. Психологическая лаборатория. Режим доступа: <http://vch.narod.ru/file.htm>

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

6. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ.

2. Контрольно-оценочные средства

2.1. Задания для дифференцированного зачета

Система оценивания результатов выполнения заданий

Оценивание результатов выполнения заданий промежуточной аттестации осуществляется на основе следующих принципов:

достоверности оценки – оценивается уровень сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций, продемонстрированных обучающимися в ходе выполнения задания;

адекватности оценки – оценка выполнения заданий должна проводиться в отношении тех компетенций, которые необходимы для эффективного выполнения задания;

надежности оценки – система оценивания выполнения заданий должна обладать высокой степенью устойчивости при неоднократных оценках уровня сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций обучающихся;

комплексности оценки – система оценивания выполнения заданий должна позволять интегративно оценивать общие и профессиональные компетенции обучающихся;

объективности оценки – оценка выполнения конкурсных заданий должна быть независимой от особенностей профессиональной ориентации или предпочтений преподавателей, осуществляющих контроль или аттестацию.

При выполнении процедур оценки заданий используются следующие основные методы:

- метод расчета первичных баллов;
- метод расчета сводных баллов.

Результаты выполнения заданий оцениваются в соответствии с разработанными критериями оценки.

Используется пятибалльная шкала для оценивания результатов обучения.

Перевод пятибалльной шкалы учета результатов в пятибалльную оценочную шкалу:

Оценка	Количество баллов, набранных за выполнение теоретического и практического задания, средний балл по итогам аттестации
Оценка 5 «отлично»	4,6-5
Оценка 4 «хорошо»	3,6-4,5
Оценка 3 «удовлетворительно»	3-3,5
Оценка 2 «неудовлетворительно»	≤ 2,9

2.2. Контрольно-оценочные средства

Метод проведения аттестации: выполнение комплексного задания.

1. Ответить на вопросы (2 теоретических вопроса)
2. Выполнить практическое задание (тест)

Перечень вопросов для собеседования:

1. Характеристика процесса общения.
2. Коммуникативная сторона общения.
3. Средства общения.
4. Интерактивная сторона общения.
5. Перцептивная сторона общения. Механизмы восприятия в межгрупповом общении.
6. Психологические эффекты восприятия.
7. Механизмы восприятия в межличностном общении.
8. Понятие делового общения. Виды, формы, принципы делового общения.
9. Методы воздействия и влияния на других людей.
10. Этапы делового общения. Коммуникационные эффекты в деловом общении.
11. Представление о личности в психологии.
12. Понятие Я-концепции. Структура, источники формирования и развития Я-концепции.
13. Роли и ролевые ожидания.
14. Понятие конфликта. Структура, процесс развития конфликта.
15. Виды конфликтов.
16. Методы управления конфликтами.
17. Стили поведения в конфликте.
18. Стрессы и управление эмоциональными состояниями.
19. Этика и мораль.
20. Деловой этикет.

Варианты заданий для тестирования

Вариант – 1

1. Самая важная и охраняемая человеком пространственная зона:
 - а) общественная;
 - б) личная;
 - в) социальная;
 - г) интимная.
2. Взаимодействие между собеседниками называется...
 - а) коммуникацией;
 - б) перцепцией;
 - в) интеракцией;
 - г) рефлексией.
3. Общение с помощью слов называется...

- а) вербальным;
- б) межличностным;
- в) внутриличностным;
- г) невербальным.

4. К числу конфликтогенов можно отнести...

- а) приказы, угрозы, критику;
- б) навязывание своих ответов;
- в) снисходительный тон, хвастовство;
- г) все ответы верны.

5. Что не способствует успеху делового общения?

- а) проявлять искренность и доброжелательность;
- б) учитывать интересы собеседника;
- в) говорить только о себе;
- г) находить общее с собеседником.

6. Инцидент - это...

- а) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта;
- б) внешнее согласие с мнением группы при внутреннем несогласии;
- в) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта;
- г) отсутствие коммуникации.

7. Стилъ взаимодействия в конфликте, при котором субъекты конфликта ориентированы на определенные уступки, называется...

- а) сотрудничество;
- б) приспособление;
- в) соперничество;
- г) компромисс;
- д) уклонение.

8. Способ понимания человека через способность представить, как он воспринимается партнером по общению:

- а) рефлексия;
- б) идентификация;
- в) эмпатия;
- г) стереотипизация.

9. Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека:

- а) родителя;
- б) ребенка;
- в) взрослого;
- г) неучастия.

10. Прием активного слушания, предполагающий воспроизведение мысли собеседника своими словами:

- а) резюмирование;
- б) перефразирование;
- в) развитие идеи;
- г) все варианты верны.

11. Феномен восприятия, связанный с влиянием информации о человеке, идущей последней:

- а) «эффект новизны»;
- б) «эффект установки»;
- в) «эффект ореола»;
- г) все варианты верны.

12. Расставленные руки и ноги, расстегнутый пиджак или жакет, означают:

- а) открытую враждебность;
- б) открытость, доброжелательность;
- в) скрытую неприязнь;
- г) огорчение.

13. Каузальной атрибуцией называется...

- а) приписывание себе чужих достоинств;
- б) приписывание другим своих достоинств;
- в) придумывание вымышленных причин своего поведения;
- г) объяснение мотивов поведения других людей.

14. Обращение к человеку по имени...

- а) настораживает его;
- б) удовлетворяет его потребность в самоутверждении;
- в) вызывает у него внутренний протест;
- г) никак не влияет на отношение к собеседнику.

15. Конфликт - это...

- а) форма коммуникации;
- б) форма межличностной перцепции;
- в) форма взаимодействия;
- г) структура личности.

16. Трудности при выполнении определенной социальной роли вызывают...

- а) ролевой конфликт;
- б) ролевое напряжение;
- в) неадекватное поведение личности;
- г) все варианты верны.

17. Первое правило самоконтроля эмоций заключается в:

- а) спокойной реакции на эмоциональные действия партнера;
- б) переводе темы разговора;
- в) отвлечении от ненужной информации;
- г) установка на рациональное восприятие соперника;
- д) попытке понять мотивы соперника.

18. Ровен в поведении, не принимает скоропалительных решений, медленно переключается с одного вида деятельности на другой, малоактивен:

- а) сангвиник;
- б) флегматик;
- в) холерик;
- г) меланхолик.

19. Аргументы применяют с целью:

- а) победы в споре;
- б) доказательств своего превосходства;
- в) уговоров партнера что-либо сделать;
- г) защиты своих взглядов и намерений.

20. Похлопывание по плечу возможно при...

- а) моральной поддержке человека;
- б) равенстве социального положения участников общения;
- в) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению;
- г) встрече с коллегами по работе.

Вариант – 2

1. Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга называется...

- а) рефлексией;
- б) перцепцией;
- в) коммуникацией;
- г) интеракцией.

2. Общение, направленное на получение какой-либо выгоды от человека, называется...

- а) деловым;
- б) формально-ролевым;
- в) дружеским;
- г) манипулятивным.

3. Что может привести к возникновению конфликтной ситуации?

- а) не употреблять конфликтогенов;
- б) проявлять эмпатию к собеседнику;
- в) говорить с собеседником снисходительным тоном;
- г) не отвечать конфликтогеном на конфликтоген.

4. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?
- а) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями;
 - б) в ходе общения собеседнику предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему;
 - в) собеседник слышит только то, что хочет слышать;
 - г) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить.
5. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...
- а) идентификация;
 - б) рефлексия;
 - в) стереотипизация;
 - г) эмпатия.
6. Рука, поданная ладонью вверх, означает...
- а) партнерские отношения;
 - б) стремление к подчинению;
 - в) сомнение;
 - г) признание превосходства.
7. Столкновение между людьми в силу несовместимости их интересов, ценностей, личностных качеств, называется...
- а) социально-бытовой конфликт;
 - б) внутриличностный конфликт;
 - в) политический конфликт;
 - г) межличностный конфликт.
8. Стил ь взаимодействия в конфликте, целью которого является долгосрочное взаимовыгодное решение, предполагает равенство интересов, взаимоуважение, взаимопонимание, называется...
- а) сотрудничество;
 - б) приспособление;
 - в) уклонение;
 - г) соперничество;
 - д) компромисс.
9. Укажите название зоны общения, в которую допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди?
- а) социальная;
 - б) личная или персональная;
 - в) интимная;
 - г) публичная.

10. Определите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит мысли и реакции, бывшие у индивида в раннем детстве.

- а) родителя;
- б) ребенка;
- в) взрослого;
- г) неучастия.

11. Коммуникационная изоляция личности приводит...

- а) к психическим деформациям;
- б) к самоактуализации;
- в) к социализации;
- г) все варианты верны.

12. К внутренним помехам слушания относится...

- а) размышления на посторонние темы;
- б) недостаточно громкая речь собеседника;
- в) отвлекающая манера собеседника, его манеры;
- г) шум транспорта, заглядывание посторонних в кабинет.

13. Приписывание другому человеку собственных свойств называется...

- а) оцениванием;
- б) внушением;
- в) проекцией;
- г) идентификацией.

14. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций – это...

- а) кооперация;
- б) консолидация;
- в) конфликт;
- г) дискуссия.

15. Что не способствует успеху делового общения?

- а) учитывать мнение собеседника;
- б) говорить только о себе;
- в) видеть положительное в собеседнике;
- г) проявлять искренность и доброжелательность.

16. Модель поведения, ориентированная на конкретный статус, это...

- а) правилами поведения;
- б) социальной ролью;
- в) нормативной ролью;
- г) все варианты не верны.

17. Второе правило самоконтроля эмоций заключается в...

- а) установке на рациональное восприятие соперника;
- б) обмене содержанием эмоциональных переживаний в процессе спокойного общения;
- в) в переводе темы разговора;
- г) отвлечении от ненужной информации;
- д) спокойной реакции на эмоциональные действия соперника.

18. Быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы:

- а) сангвиник;
- б) флегматик;
- в) холерик;
- г) меланхолик.

19. В основе законов аргументации и убеждения лежит:

- а) принуждение;
- б) понимание;
- в) заинтересованность;
- г) критика.

20. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником;
- б) очень широкая улыбка;
- в) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой;
- г) частый отвод взгляда в сторону.

Вариант – 3

1. Обмен информацией, передача и прием знаний, сообщений, называется...

- а) интеракцией;
- б) перцепцией;
- в) коммуникацией;
- г) рефлексией.

2. Способ понимания человека путем отнесения его к известным социальным образцам, называется...

- а) эмпатией;
- б) стереотипизацией;
- в) рефлексией;
- г) идентификацией.

3. Общение двух и более людей называется...

- а) межличностным;

- б) внутриличностным;
- в) вербальным;
- г) массовым.

4. Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает на:

- а) неуверенность;
- б) превосходство и гордость;
- в) скрытое наблюдение;
- г) сомнение.

5. Конфликт, возникающий между преподавателем и обучающимся, называется...

- а) межличностный конфликт;
- б) конфликт между личностью и группой;
- в) внутриличностный конфликт;
- г) межгрупповой.

6. Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека.

- а) родителя;
- б) ребенка;
- в) взрослого;
- г) неучастия;

7. Конфликтная ситуация – это...

- а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта;
- б) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта;
- в) столкновение равных по силе, но противоположных по направлению интересов, мотивов поведения и др.;
- г) отсутствие коммуникации.

8. Определите, при каком виде общения вклиниваются промежуточные звенья в виде третьего лица, механизма, вещи.

- а) кратковременное;
- б) непосредственное;
- в) лично-групповое;
- г) опосредованное.
- д) долговременное

9. Стил ь взаимодействия в конфликте, при котором отстаиваются только собственные интересы без учета интересов другой стороны, называется...

- а) сотрудничество;
- б) приспособление;
- в) соперничество;

- г) уклонение;
- д) компромисс.

10. Информация в общении передается...

- а) с помощью знаковых систем;
- б) с помощью невербальных сигналов;
- в) с помощью паралингвистических средств;
- г) все варианты верны.

11. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

- а) собеседник слышит только то, что хочет слышать;
- б) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями;
- в) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить;
- г) лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо слушать.

12. Сжатые кулаки означают...

- а) внутреннее возбуждение, агрессивность;
- б) стремление уйти от проблемы;
- в) симпатию к собеседнику;
- г) спокойствие.

13. Фатическое общение – это...

- а) обсуждение серьезных вопросов;
- б) деловое общение;
- в) пустая болтовня;
- г) общение с глазу на глаз.

14. «Эффект ореола» - это...

- а) распространение первого впечатления на все свойства человека;
- б) влияние мнений других людей на восприятие;
- в) воздействие прошлого опыта на восприятие новых людей;
- г) влияние самочувствия на восприятие.

15. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности – это...

- а) сочувствие;
- б) сострадание;
- в) кооперация;
- г) аттракция.

16. Поведение, вытекающее из социального статуса человека и ожидаемое окружающими, называется ...

- а) правилами поведения;
- б) социальной ролью;

- в) нормативной ролью;
 г) все варианты не верны.
17. Третье правило самоконтроля эмоций заключается в...
- а) поддержание высокой самооценки у себя и всяческое унижение, критика соперника;
 б) поддержание высокой самооценки только у себя;
 в) поддержание высокой самооценки только у партнера;
 г) поддержании высокой самооценки в процессе общения у себя и у партнера;
 д) поддержание высокой самооценки в глазах соперника.
18. Слишком впечатлителен, отзывчив и легкораним, медленно осваивается и привыкает к переменам, стеснителен, боязлив, нерешителен:
- а) сангвиник;
 б) флегматик;
 в) холерик;
 г) меланхолик
19. Сила (слабость) аргументов в ходе беседы определяется:
- а) с позиции говорящего (аргументирующего);
 б) с позиции лица, принимающего решения;
 в) всеми участниками беседы;
 г) сторонними наблюдателями.
20. Какой из перечисленных факторов может отрицательно повлиять на атмосферу общения при первой встрече?
- а) очки с затемненными стеклами;
 б) располагающий взгляд;
 в) доброжелательная улыбка;
 г) строгий деловой костюм.

8. Эталоны ответов

Вариант – 1

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ответ:	г	в	а	г	в	в	г	а	а	б	а	б	г	б	в	а	а	б	а	в

Вариант – 2

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ответ:	б	г	в	б	а	а	г	а	б	б	а	а	в	в	б	б	а	а	б	в

Вариант - 3

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ответ:	в	б	а	б	а	в	б	г	в	г	г	г	в	б	г	б	г	г	б	а

2.2.1. Критерии оценки

По результатам собеседования по двум вопросам максимальный балл – 3. Баллы за каждый вопрос суммируются.

Критерии оценки результатов выполнения теоретического задания		Баллы в соответствии с критериями оценки
		Максимальный балл – 1,5
1	Демонстрирует глубокое, полное знание и понимание программного материала. Последовательно, самостоятельно раскрывает основное содержание вопроса. Выводы аргументированы, основаны на самостоятельно выполненном анализе, обобщении данных. Четко и верно даны определения понятий и научных терминов. Дает верные, самостоятельные ответы на вопросы.	1,5
2	Демонстрирует недостаточно глубокое, полное знание и понимание программного материала. Недостаточно последовательно, но самостоятельно раскрывает основное содержание вопроса. Выводы основаны на самостоятельно выполненном анализе, обобщении данных, но в отдельных случаях недостаточно аргументированы. Недостаточно четко и верно даны определения понятий и научных терминов. При ответе на вопросы допускает несущественные ошибки, которые может исправить самостоятельно.	1,0
3	Демонстрирует в отдельных вопросах, неглубокое владение знаниями программного материала. Излагает программный материал фрагментарно, не всегда последовательно. Допущены ошибки и неточности в использовании научной терминологии. При ответе на вопросы допускает неточности.	0,5
4	Студент демонстрирует незнание и непонимание программного материала. Основное содержание учебного материала не раскрыто; допущены грубые ошибки в определении понятий, при использовании терминологии. Затрудняется отвечать на вопросы, при ответе допускает серьезные ошибки.	0
Итого		1,5

Критерии оценки задания «Тестирование»

Максимальное количество баллов за выполнение задания «Тестирование» - 2 балла.

Оценка за задание «Тестирование» определяется простым суммированием баллов за правильные ответы на вопросы. Один верный ответ равен 0,1 балла.